Club Relations Sociales

8e année

Un club du Réseau "Stratégie & Avenir"

ÉDITORIAL

C'est notre 8e programme ! Notre club rassemble un réseau de Directeurs et de Responsables Ressources Humaines, mais aussi des Directeurs d'unités, des opérations ou des services…parce que les Ressources Humaines et les Relations Sociales ne sont pas que l'affaire des RH.

5 jours par an pour se perfectionner, croiser ses expériences, noter les signaux faibles, découvrir les évolutions et les tendances sociales et syndicales… c'est gagner beaucoup de temps et c'est aussi appartenir à un réseau actif et expérimenté.

Cette année, nous souhaitons particulièrement travailler à améliorer les gestes et postures en communication, dans le cadre des négociations, travailler sur un sujet préoccupant : l'absentéisme, et mieux comprendre les enjeux des relations sociales en Europe.

Chaque séance permet dans un cadre de simplicité et de convivialité de se perfectionner, de faire évoluer ses pratiques, d'échanger sur les expériences d'un réseau de praticiens, dans des entreprises significatives….

En 2007, 33 entreprises et 43 adhérents ont participé à cette aventure. L'indice de satisfaction et les verbatim attestent d'un vif intérêt, d'un moment intense de travail, et tout cela dans la bonne humeur.

Au plaisir de vous y retrouver….

Venez nous rejoindre, si vous n'êtes pas encore des nôtres !

François INTROVIGNE,
Consultant en relations sociales et animateur du Club,
Directeur de DIALOGIQUE.

Indice de satisfaction 2007
4,33 / 5

SOMMAIRE

Bilan de l'année 2007	Page 2
Nos participants ont dit …	Page 2 - 3
Ils sont venus …	Page 4
Thèmes abordés depuis 2000	Page 5
Programme 2008	Page 6 - 7
Notre vocation …	Page 8
Séance type …Tarifs 2008 & modalités pratiques	Page 9
Notre veille sociale & syndicale	Page 10
DIALOGIQUE Conseil …	Page 11
Entreprises participantes en 2007	Page 12

Bilan de l'année 2007

	08/03/2007	19/04/2007	28/06/2007	27/09/2007	08/11/2007	MOYENNE
Avez-vous été globalement satisfait ?	4,44	4,38	4,44	4,71	4,28	**4,45**
Intérêt des idées présentées	4,25	4,38	4,25	4,50	4,17	**4,31**
Qualité de l'animation	4,56	4,48	4,56	4,69	4,44	**4,54**
Qualité de l'intervenant :						**4,42**
Sylvain LECOQ	**4,31**					
Jean-Louis BIRIEN		**4,50**				
Eric JAUFFRET			**4,31**			
Véronique BICHERAY				**4,57**		
Lionel BELLENGER					**4,44**	
Échanges avec l'intervenant	4,19	4,08	4,19	4,50	4,06	**4,18**
Échanges entre participants	4,06	3,88	4,06	4,50	4,06	**4,11**

INDICE DE SATISFACTION GLOBAL : 4,33 / 5

Nos participants ont dit ...

"Les apports concrets de l'intervenant. Échanges avec les membres du club." ERIC DIDIERLAURENT, SOVAB.

"L'apport du consultant, la manière de présenter les choses et l'ouverture d'esprit". FLAVIE HERBRECHT, LEACH INTERNATIONAL.

"La diversité des idées abordées."
ISABELLE FERÉ, JOHNSON CONTROLS SARREGUEMINES.

"Énergie des intervenants. Conseils pratiques immédiatement applicables. Globalité des thèmes". NICOLAS BALLIF, NESTLÉ.

"Les bons conseils et les tuyaux face à de situations particulières."
LOUIS WEISS, FERCO INTERNATIONAL.

"Retour aux basiques de bon sens ... qui font du bien."
JEAN-LUC FERRATON, INTRUM JUSTITIA.

"Le vécu et la transposabilité des outils et conseils donnés."
LOÏC CHABANET, FORGES DE COURCELLES.

Messages clairs et simples. Principe de fiches pratiques sur des thématiques concrètes."
FERNAND KIREN, THYSSENKRUPP PRESTA FRANCE.

"Beaucoup de plaisir et d'intérêt au cours de cette première participation". ERIC GENDRON, TRANE.

"Retrouver les participants et prendre enfin du temps pour respirer". PATRICK PIERRON, ESTERRA.

"La qualité des interventions, les analyses pertinentes...bravo pour ces journées. " PHILIPPE LAMOUCHE, AREVA NC.

"L'immense expérience des consultants et les conseils pratiques ." CHRISTINE ZYDOREK, POMPES GRUNDFOS.

"Écouter les points de vue et partager les expériences." PHILIPPE CANIN, TOTAL PETROCHEMCALS.

"Approche simple et réaliste." BRITTA NADÉ, LABORATOIRES LEHNING.

"... En un seul mot : passionné, passionnant. Une intervention qui permet une réflexion humaine professionnelle et personnelle." ANNE RAEMY, CLARION EUROPE.

"Un partage d'expériences enrichissant et permettant de prendre du recul et de comparer par rapport à ses propres situations." ROMUALD ROUX, CONTINENTAL.

"Dynamisme, aspect échanges entre participants...qualité des exposés. Très concret et instructif." ERNEST LODDO, SAGE.

"Mise en application par des exercices pratiques de la théorie. Très bonne réflexion." FRANÇOISE GROS, HONEYWELL.

"Des concepts simples, pédagogiquement utiles, basés sur des faits et exemples ... Excellence de l'animateur." FRANÇOISE BOUSSINESQ, STEELCASE.

"L'intervention avec la boîte à outils, très pratique et concrète." CHRISTIAN ZANNONI, ARCELOR MITTAL.

"Sujets, postures / réaction / maîtrise. Le plaisir de se retrouver." JEAN-YVES LEBEUZE, DANONE.

"Les cas pratiques, le vécu." ALAIN ROY, NOVOFERM.

"La convivialité est toujours présente et cela permet de relativiser." ERIC CHIVOT, NESTLÉ WATERS.

"Expériences riches et rafraîchissantes." VALÉRIE WACK, POMONA.

"Les sujets concrets, applicables rapidement et simplement. Les idées nouvelles. La rencontre avec les collègues." BRIGITTE POLCZYNSKI, MAGNA LORRAINE EMBOUTISSAGE.

Ils sont venus ...

Philippe ABITEBOUL
FRANCE INTER

Jean-Claude ANCELET
ADEIOS

Stéphane ANDRÉ
STEPHANE ANDRÉ CONSEILS

Patrick AUDEBERT
HEC

Lionel BELLENGER
CENTOR-IDEP (3)*

Jean-Michel BERNAD
SCP AVOCATS (2)*

Véronique BICHERAY
ACC

Pierre BILLAUT
ENQUÊTE & OPINION

Jean-Louis BIRIEN
*JLB CONSEIL (*2)*

Karine BOULLIER
ENTREPRISE & PERSONNEL

Charles CASSUTO
CHARLES CASSUTO CONSEILS

Laurent COMBALBERT
GEOS

Thierry GADAUD
CABINET RÉSOLUTION

Eric JAUFFRET

Robert-Vincent JOULE
UNIVERSITÉ D'AIX EN PROVENCE

Jean-louis LASCOUX
MÉDIATEURS ASSOCIÉS

Denis LÉANDRI
INSTITUT ASTREE

Philippe LECLAIR
STRATÉGIE DE LA RÉUSSITE

Sylvain LECOQ
*SLM (*2)*

Olivier LEINEKUGEL
VALORES

Jean-Christian FAUVET
ISD

Philippe LEVY
ECHO FORMATION

Jacques PERANI
HAY GROUP

Denis RATTAIRE
IAC

Matthieu SINCLAIR
PARADOXA

THÉÂTRE À LA CARTE

Pierre-Éric TIXIER
CONSULTANT CHERCHEUR

(*) Nombre d'interventions au club.

Thèmes abordés depuis 2000 ...

- La communication avec les médias : mode d'emploi
- Les jeunes et l'entreprise : comment s'y prendre ?
- Se perfectionner dans les relations de face à face
- Préparer une négociation
- Présider un comité d'entreprise
- Inspection du travail : mode d'emploi
- L'enquête de climat social
- Gestion quotidienne des tensions et des relations avec les représentants du personnel et des syndicats
- Prise de parole en situation difficile
- Méthode de négociation
- La soumission librement consentie
- Pratique de la médiation pour sortir du conflit
- Savoir écouter pour progresser ensemble
- Devenir son propre entraîneur
- Dialogue social et NTIC
- La sociodynamique, concept et méthodes
- La stratégie du jeu de GO
- La communication : un combat dialectique
- Présider un CHSCT
- Gestes, postures et perceptions...en négociation
- Syndicalisme & perspectives pour la France
- Comprendre les jeux dialectiques
- Voyage en pays syndical
- Entretien d'appréciation
- Négociation de crise
- Manager en situations dégradées
- Négociation sociale : travailler les reformulations, travailler la stratégie
- Communication : mode d'emploi avec des comédiens
- "La réunion top 5…top 30 – les lettres de mission… les plans d'action…"
- Piloter les institutions représentatives du personnel ... Comment s'y prendre ?
- Logique, anticipation et gestion des conflits
- Impact de la voix dans le leadership
- Mieux piloter une équipe-projet, savoir négocier et résoudre les conflits dans la conduite de projet.

Programme 2008

Jeudi 6 mars 2008 Lieu : Mercure Metz

Communication orale.
Comment maîtriser les situations à fort enjeu ?

Avec Nicolas JOUHET, co-fondateur d'Art Communication Creation – Maître de conférence HEC et à l'Université Paris XII – Comédien.
Dix, cent, cinq cents personnes, quatre mille personnes…. Une rumeur dans la salle. Des projecteurs qui éclaboussent une estrade là-bas, tout là-bas… Et le chemin pour y arriver : long, très long, trop long!...Vous marchez au supplice, vos jambes sont de flanelle, votre cœur bat la chamade, une bouffée de chaleur vous monte au visage…(c'est le moment de respirer avec le ventre). Ça y est, vous y êtes, face à vous, le trou noir, le grand trou noir….

Vous allez parler.Vous devinez ce public qui vous découvre, vous scrute, vous décrypte, vous investit….

Comment dédramatiser l'enjeu d'une situation ?
Comment s'exercer à ne pas perdre ses moyens ?
Comment installer des réflexes ?
Comment optimiser son autorité naturelle ?

Trucs, astuces…et travail pour retrouver l'aisance…

Jeudi 10 avril 2008 Lieu : Novotel Hauconcourt

Les relations sociales en Europe : une mosaïque et trois styles

Avec Michèle MILLOT et Jean Pol ROULLEAU, animateurs de l'Observatoire des Relations Economiques et Sociales. Consultants formateurs dans le domaine des relations sociales.
Peut-on aujourd'hui parler d'un syndicalisme européen comme d'une entité homogène ?
Les relations sociales dans les vingt-cinq pays de l'Union Européenne se vivent-elles selon des modalités analogues, avec des acteurs ayant des références identiques ?

Mieux comprendre les réalités des autres pays, connaître les différences et mieux s'y prendre.
L'Europe sociale, c'est d'abord la diversité de l'histoire, des situations, des pratiques, avec des taux de syndicalisation variant de 90 % à 6 %, des instances représentatives simplement informées ou disposant d'un droit de veto, un recours à la grève très ouvert ou très encadré, des règles du jeu définies par accord ou par loi.

Quelle relation à l'entreprise : coopération ou contestation ?
-Avec quels atouts, à quel niveau négocier ?
-Dans quels systèmes de régulation sociale s'engager ?

Jeudi 26 juin 2008 Lieu : Novotel Hauconcourt

Négociation :
comment dire non ou savoir refuser sans offenser

Avec Michel GHAZAL, Président fondateur du Centre Européen de la négociation, formateur conseil et médiateur

Comment dire non à votre patron qui veut vous confier une mission pendant le week-end, à votre client qui vous réclame une concession supplémentaire après avoir signé le contrat, à votre délégué syndical qui vous presse d'accepter une liste de revendications que votre société ne peut supporter, à votre collègue qui exige des délais de réponse non réalistes pour accomplir une tâche?
Comment résister à la pression qui vous pousse à céder et à dire «oui» alors que ce «oui» est contraire à vos intérêts? Comment vous affirmer sans compromettre vos relations et refuser sans offenser votre interlocuteur?

Comment maîtriser les 3 étapes d'une nouvelle approche : «le non-positif» ?
Dire «non» sans vous sentir mal à l'aise, avoir mauvaise conscience ou craindre des représailles ?
Mieux gérer votre réponse émotionnelle, désarmer votre interlocuteur, délivrer un «non» auquel il peut dire oui.
Améliorer ses positions en négociation, mais aussi dans les relations quotidiennes personnelles ou professionnelles.

Mardi 16 septembre 2008 Lieu : Novotel Hauconcourt

La communication persuasive…

Avec ***Joël TARIS***, spécialiste en communication verbale – Directeur du cabinet ARES CONSULTANTS – Intervenant bénéficiant d'une solide carrière professionnelle, il travaille pour de nombreux groupes.
Dans un contexte d'hyper communication, il est difficile de sortir du nombre car vos interlocuteurs procèdent par mode sélectif. La communication persuasive permet de laisser une empreinte et de marquer les esprits.

- Comment captiver l'attention ?
- Comment défendre, mettre en valeur avec aisance exposé et arguments ?
- Comment susciter l'intérêt ? produire une forte impression sur l'auditoire ?
- Comment «habiller» un discours, lui donner du relief ?
Bref, être plus percutant, plus tonique, plus persuasif, plus convaincant ?

Cette intervention sera l'occasion de bénéficier de méthodes et d'outils simples immédiatement utilisables.

Jeudi 6 novembre 2008 Lieu : Novotel Hauconcourt

Absentéisme : comprendre pour agir.

Avec Pascal GALLOIS, consultant en relations sociales auprès du cabinet Pactes Conseil – ancien chef de projet et formateur RH chez EUREQUIP et à la CEGOS.

L'absentéisme en entreprise fait partie du quotidien.Véritable cauchemar pour les managers, source de démotivation pour les collègues, surcoût et désorganisation de l'entreprise. S'il existe un absentéisme structurel incompressible de 4 à 6%, au-delà il devient un symptôme d'un ou plusieurs problèmes.

Comment mettre en place une méthodologie pour trouver les causes réelles de l'absentéisme ?
Comment manager pour retrouver motivation, règles du jeu etc…
Une réflexion pour repenser un travail en profondeur sur un sujet fondamental.

Notre vocation :

➲ MIEUX COMPRENDRE :

•Approfondir la connaissance des rapports sociaux, percevoir les évolutions, repérer les signaux faibles pour y dégager les tendances…

•Partager de façon régulière et approfondie les évolutions juridiques, sociales et syndicales au niveau régional, national et européen.

•Décoder l'actualité sociale du moment et les grands enjeux

•Établir une cartographie des acteurs pour mieux appréhender la connaissance du terrain.

➲ GRANDIR :

•Partager les expériences et tester des idées nouvelles ou d'autres façons de faire.

•Améliorer sa culture générale, perfectionner son professionnalisme en bénéficiant de l'expérience et du regard de l'autre.

•Se déconnecter du quotidien et prendre du recul pour sortir de l'isolement.

•Faire baisser les défenses immunitaires face aux nouveautés et aider aux remises en cause personnelles.

➲ SE RENFORCER :

•Se préparer et s'entraîner aux négociations sociales.

•Apprendre à gérer les tensions sociales, la dialectique syndicale et les conflits collectifs.

•S'approprier les gestes et postures pour gérer les relations sociales au quotidien...Pour le meilleur et pour le pire.

•Décoder les jeux d'acteurs, l'évolution des comportements, les stratégies syndicales.

➲ NOS AMBITIONS :

•Combiner les points de vue et les expériences d'un réseau d'acteurs des relations sociales, avec des experts reconnus, qui par l'échange, la formation, la confrontation approfondissent leur réflexion, font naître de nouvelles grilles de lecture, pour mieux appréhender les nouvelles problématiques d'analyses et d'actions auxquelles sont confrontées les entreprises.

➲ LES MEMBRES :

•Nos adhérents sont notamment des chefs d'entreprises et cadres dirigeants, des managers en responsabilité d'unité de production, ou de grands services-, directeurs des ressources humaines ou des relations sociales.

•Dans des entreprises de tailles diverses (de 70 personnes pour la plus petite, à plus de 5000 pour la plus grande,) la plupart sont en Lorraine, mais aussi à Paris, Lyon, Belfort, Lille... dans le secteur industriel et commercial.

➲ NOTRE STYLE ET NOS RÈGLES DU JEU :

•Convivialité et humilité.

•Confiance et ouverture aux autres.

•Respect des points de vue, esprit critique et confidentialité.

•Décontracté et rythmé

➲ DOCUMENTATION :

•Chaque séance donne lieu à un compte-rendu...

•Une revue de "veille sociale, syndicale et radicale" est diffusée cinq fois par an...

•Un flash hebdomadaire que vous pouvez recevoir par courriel, sur simple demande...

•Des notes, accords, recommandations sont diffusés régulièrement...

➲ ENGAGEMENT :

•S'engager à participer sauf cas de force majeure.

•Stabiliser la participation de l'entreprise à 2 personnes au maximum afin de pouvoir partager en confiance et en connaissance.

Séance type :

■ 8 h 30 :
Accueil et échanges avant de démarrer la journée autour d'un café

■ 9 h 00 à 10 h 00 :
Actualité sociale / sondages - évolutions européennes - revue de presse / tendances et signaux faibles

■ 10 h 00 à 11 h 00 :
Évolution de l'échiquier syndical / la presse et la formation / les grands chantiers / les accords significatifs - leçons tirées en commun et partage des axes forts perçus.

■ 11 h 30 à 12 h 30 :
Témoignage sur une expérience d'un inspecteur du travail, d'un ingénieur de la CRAM, d'un syndicaliste, d'un médecin du travail, un représentant de la Halde, etc.

■ 12 h 30 à 13 h 30 :
Repas pris en commun et tour de table : quoi de neuf chez nous ? On recherche, on a réussi, on se pose des questions.

■ 13 h 30 à 17 h 00 :
L'expert intervient le matin, l'intervention se fera de 9h 00 à 12h30.

Nos Tarifs 2008

Grâce à la fidélité et au nombre de participants, pour contribuer nous aussi à l'effort de réduction des coûts, nous maintenons pour la 8e année le même prix.

Ci-dessous un tableau qui indique nos tarifs :

Participation aux travaux du club de relations sociales : soit 5 séances		
1 personne	2300 € HT	2750,80 € TTC
2 personnes	4300 € HT	5142,80 € TTC

Règlement à l'ordre de DIALOGIQUE
CIC - Thionville Marché
Banque : 30087- Guichet : 33321- compte : 00030876801 - clé rib : 06
IBAN : FR76 3008 7333 2100 0308 7680 106
BIC : CMCIFRPP

L'adhésion et la participation aux travaux du club couvrent : l'animation et l'intervention d'un expert à chaque séance, les dossiers élaborés, un livre de référence remis aux participants, un compte-rendu, les frais de secrétariat, de salle et de restauration.

Modalités pratiques :

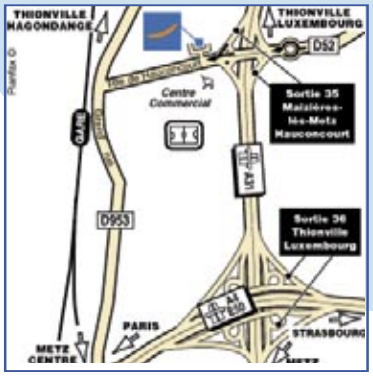
Les séances du 10 avril, 26 juin, du 16 septembre et du 6 novembre se dérouleront au Novotel Metz Hauconcourt.

Hôtel Restaurant Novotel Metz Hauconcourt
Autoroute A31 - 57280 MAIZIÈRES-LES-METZ
Tél : (33) 03 87 80 18 18
Fax : (33) 03 87 80 36 00
E-mail : H0446@accor.com
Réservation sur ***www.novotel.com*** *: code hôtel 0446*

À 10 km de la gare de Metz.
10 minutes en taxi.

Metz (A31)
→ Luxembourg. Sortie 35 Maizières-lès-Metz

Paris / Strasbourg (A4)
→ Sortie 36 Thionville-Luxembourg
→ A31/ Luxembourg. Sortie 35 Maizières-lès-Metz



La séance du 6 mars se déroule au Mercure Metz centre.

Hôtel Restaurant Mercure Metz Centre
29, Place Saint-Thiébault - 57000 METZ.
Tél : (33) 03 87 38 50 50
Fax : (33) 03 87 75 48 18
E-mail : H1233@accor.com
Réservation sur ***www.mercure.com*** *: code hôtel 1233*

Paris (A4)
→Metz A31
→Nancy. Sortie Metz Centre
→Centre Ville Gare → Place Saint Thiébault.

Nancy (A31)
→ Metz. Sortie Metz Centre
→ Centre Ville Gare → Place Saint Thiébault.

VEILLE SOCIALE ET SYNDICALE ... POUR COMPRENDRE !

Nous effectuons de façon régulière une veille sociale et syndicale pour mieux percevoir les signaux faibles et les nouveaux comportements des acteurs sociaux.

Une des façons de le faire est de décortiquer leur presse, de faire découvrir ce qui est mis en avant, les pratiques initiées et encouragées, les témoignages et bilans d'expériences !

Cet exercice de veille se construit autour d'une trentaine de titres de la presse syndicale à la presse gauchiste en passant par la régionale et celle concernant plus particulièrement l'entreprise.

Cet exercice a pour ambition de mieux ***"comprendre l'autre"*** pour :

➤ **Anticiper les situations que nous aurons peut-être à vivre.**

➤ **Mieux appréhender la construction dialectique des messages.**

➤ **Mieux communiquer en tenant compte des façons de penser.**

Il a aussi pour objectif de repérer les signaux faibles en émergence.

N'hésitez pas à nous alimenter en infos, ce qui se passe chez vous, ce qui vous paraît important, et d'avance merci pour vos feed-back nombreux et encourageants.

Dialogique Conseil...

François INTROVIGNE

Consultant en relations sociales.

Expert auprès de l'APM.

Intervenant régulier à l'IAE de Metz-Nancy-Luxembourg & Euromed.

- Formation ... conférences ... animation d'assemblée d'entreprise ... ou de groupe de travail.
- Accompagnement de l'entreprise dans les relations sociales et syndicales.
- Assistance dans la gestion des négociations sociales, des conflits sociaux.
- Accompagnement des projets de changements.

Principales références clients

3 SUISSES ■ ADECCO ■ ADIA ■ ADREXO ■ AFICA ■ AIR FRANCE ■ ALCAN ■ ALINEA ■ ALSTOM ■ ALTADIS ■ AMEC SPIE ■ ANDCP ■ APM (Association Progrès Management) ■ ARBED (LUXEMBOURG) ■ ARCELOR MITTAL ■ ARC INTERNATIONAL ■ AREVA NC & NP ■ ARFEC ■ ARTENIS ■ ARVIN MERITOR ■ ASCOMETAL ■ ASTRA ZENECA ■ AVENTIS PASTEUR MSD ■ BATIGÈRE ■ BASF ■ BEHR ■ BOULANGER ■ BURONOMIC ■ BUT ■ CARDINAL HEALTH ■ CAISSE D'EPARGNE AQUITAINE NORD ET NORMANDIE ■ CAMAÏEU ■ CARMEUSE (BELGIQUE) ■ CENTRES D'ACTION SOCIALE ET DE SANTÉ (SUISSE) ■ CERP ■ CEVA ■ CHRONOPOST ■ CJD ■ CLEMESSY ■ CMACGM ■ COCA COLA ■ COMPASS ■ CONTINENTAL ■ CORA ■ CRÉDIT MUTUEL ■ DANONE ■ DCN ■ DECATHLON ■ DELPHI ■ DEPOLABO ■ DHL ■ DMS INDUSTRIES DUPONT DE NEMOURS ■ EAGLE WITZENMANN ■ EDF ■ ELIANCE ■ ELIDIS ■ ELIOR ■ ELYO ■ EMAP ■ EMIN LEYDIER ■ ENCI ■ ENTREPRISES & CITÉS ■ ESTERRA ■ EURODIF ■ EUROMED ■ EXEL LOIRE ■ FACOM ■ FAUN ■ FAURE-CIA ■ FERCO ■ FM LOGISTIC ■ FNTR ■ FONDERIE LORRAINE ■ FR3 ■ FRAMATOME ■ FRANCE TELECOM ■ FREESCALE ■ FREUDENBERG ■ GASCOGNE ■ GERME ■ GLAVERBEL (BELGIQUE) ■ GOSS INTERNATIONAL ■ GROUPE HAYOT (ANTILLES) ■ GSK ■ HAULOTTE ■ HAWKER ■ HEIDELBERG ■ HERTA ■ HONEYWELL GARRETT ■ HOPITAUX UNIVERSITAIRES DE GENEVE ■ INITIAL ■ INTERGESTION ■ INTRUM JUSTITIA ■ IRCEM ■ ISOVER ST GOBAIN ■ JC DECAUX ■ JM BRUNEAU ■ KEY PEOPLE ■ KIABI ■ KIMBERLY CLARK ■ KIOSQUE À SANDWICHES ■ KOYO JTEKT ■ KRONENBOURG ■ LABORATOIRE CHEMINEAU ■ LAROUSSE ■ LD COM ■ LEADER PRICE ■ LEAR ■ LEGRIS INDUSTRIES ■ LESIEUR ■ LEXMARK ■ LILLY ■ MAC DONALD'S ■ MAGNA ■ MANUTAN ■ MATRA ■ MELOX ■ MILLIPORE ■ MOMENTUM ■ MONDIAL RELAY ■ MOTOROLA ■ M-REAL ■ MVM ■ NESTLÉ ■ NOVASEP ■ NOVOFERM ■ OCP ■ OMYA ■ PENAUILLE ■ PHOTOMASK ■ PIMKIE ■ POLIGLAS ■ PONTICELLI ■ PRÉMALLIANCE ■ PRICEWATERHOUSECOOPERS ■ PROCTER & GAMBLE ■ PROMOPLAST ■ RENAULT ■ RICOH ■ ROQUETTE ■ SELECT SERVICE PARTNER ■ SENTO ■ SEW ■ SIEMENS ■ SIFOR OISE ■ SIGNATURE ■ SIMULOG ■ SITA ■ SMART ■ SNEF ■ SNEMBG (ANTILLES) ■ SNOM ■ SODEBO ■ SOFRAPAIN ■ SOPICAR (ANTILLES) ■ SOVAB ■ SPIDEL ■ SPILLERS ■ SPIR COMMUNICATION ■ SPLINTEX (BELGIQUE) ■ STEELCASE ■ STEF-TFE ■ STMICROELECTRONICS ■ STRATÉGIE & AVENIR ■ SUCRERIE BOIS ROUGE (RÉUNION) ■ TETRA PAK ■ TORAY ■ TOYOTA ■ TRADIMAR ■ TRELLEBORG ■ TSA ■ UGINE ALZ ■ UNION PATRONALE GUADELOUPE & MARTINIQUE ■ VACANCES BLEUES ■ VATECH ■ VEGA ■ VEOLIA ■ YOPLAIT...

... C'est aussi plus de 200 conférences dans les clubs APM ... plus de 160 interventions par an dans le cadre de séminaires, de conférences ou de conseils.

Tel : 03 82 88 07 01
E Mail : fr.intro@wanadoo.fr

Entreprises participantes en 2007 ...